

Universidad del Salvador
Facultad de Ciencias Económicas

Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos.
Implicancias para las PYMEs exportadoras chilenas



Martha Viñas
Maestría en Comercio Internacional

2009

Índice

<i>Introducción</i>	3
<i>I. Marco teórico</i>	7
1.1 Antecedentes Teóricos	7
1.2 Teoría alternativa	13
<i>II. Evolución de la economía chilena.</i>	16
2.1 Política comercial de Chile	21
2.2 Comercio internacional de Chile	25
2.3 Comercio entre Chile y EE.UU.	35
2.4 PyMES exportadoras en Chile	50
<i>III. Los TLC en la estrategia comercial externa de Chile</i>	54
3.1 Los principios de los TLC	54
3.2 TLC entre Chile y EE.UU.	56
<i>IV. Consecuencias del TLC para las PyMES</i>	66
4.1 PyMES y el libre comercio	66
4.2 Impacto del TLC en la participación de Pymes	69
4.3 Impacto del TLC sobre la diversificación de las exportaciones chilenas	74
<i>Conclusiones</i>	78
<i>Bibliografía</i>	80

Introducción

El panorama mundial refleja grandes desigualdades entre los ingresos Per cápita de los diversos países, diferencia por cierto, presente desde comienzos del sistema capitalista como resultado del proceso de acumulación de riqueza que se ha intensificado con el correr de los años. Los abundantes estudios empíricos realizados con el objetivo de observar las sendas de crecimiento que han trazado diversas naciones que componen las economías de mercado, parecen no dejar dudas acerca de la divergencia existente entre los destinos de dichas trayectorias que ampliaron progresivamente las diferencias entre economías desarrolladas y de menor desarrollo relativo. En este orden, el comercio internacional es un claro indicador.

La historia económica mundial ha atravesado diversas circunstancias, durante las cuales, los flujos del comercio mundial se han acrecentado o disminuido según la coyuntura del momento. Sin embargo, más allá de los cambios en la configuración de la economía mundial, dichos flujos no han dejado de ser una variable central para entender el proceso de distribución de la riqueza global. Así visto, el intercambio internacional comercial de bienes y servicios, puede ser considerado una de las variables centrales útiles para explicar las diferencias entre los ingresos nacionales.

Por su parte, el proceso de transformación latinoamericana orientado hacia la apertura comercial en particular durante la década del noventa, generó una mayor uso de ramas industriales procesadoras de recursos naturales altamente estandarizadas en las que grandes grupos económicos de capital nacional y extranjero invirtieron capitales aplicados a producir para exportar. De esta forma, los países latinoamericanos, tradicionalmente exportadores de materias primas y manufacturas con bajo nivel de agregación, consolidaron un patrón de inserción en al economía mundial basado en exportaciones de commodities agrícolas e industriales sostenidas por la creciente demanda global, al mismo

tiempo que disminuían su participación en la producción de bienes de media y alta tecnología en industrias capital-intensivas que emplean mano de obra calificada.

Por lo anteriormente expuesto, el trabajo pretende responder las siguientes preguntas de investigación:

¿Cómo impacto el tratado de libre comercio en la estructura industrial chilena?

¿Se produjeron cambios en el peso relativo de los distintos sectores industriales con relación a los años anteriores al tratado, o la mayor apertura comercial con Estados Unidos acentuó aún mas la estructura industrial basada principalmente en recursos naturales?

¿Cuáles son las ventajas comparativas de Chile?

¿Con la implementación del tratado se ha mejorado la situación de las PYMEs o ha sido un perjuicio de ellas?

¿En qué sectores de la economía chilena se observa una mayor participación de las PYMEs productoras y exportadoras?

Guía esta investigación la siguiente hipótesis: el Tratados de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos si bien generó una caída en las barreas al comercio (arancelarias y no arancelarias) a fin de mejorar el intercambio comercial y el clima de inversión entre ambos países, también generó dificultades en la evolución y desarrollo industrial de Chile generando desequilibrios en la distribución del ingreso nacional al favorecer a determinados sectores industriales, mayormente grandes empresas, frente a otros particular pequeñas y medianas firmas exportadoras.

Abordaré el tema desde la perspectiva que ofrece el “caso chileno” en su vinculación preferencial comercial mediante un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos, a fin de explicar cómo dicho instrumento en principio concebido para favorecer a pequeñas y medianas empresas exportadoras, ha generado mayores beneficios para grandes firmas. El caso chileno ofrece riqueza conceptual y empírica por varias razones. En primer lugar, porque acuerdos preferenciales de comercio como los TLC son

instrumentos ampliamente difundidos de vinculación utilizados por Chile para ampliar el comercio e inversión (IED) con distintas economías (bilaterales) o acuerdos de integración (por ejemplo la Unión Europea) a nivel mundial.

En segundo lugar, las PYMEs son las que mayor empleo generan en Chile y sufren una mayor competencia resultante de la apertura económica vía TLC, lo cual impacta en el desarrollo de economías regionales y la producción de manufacturas en sectores donde las PyMEs predominan. En tercer lugar porque el TLC Chile-Estados Unidos resulta ser un buen ejemplo para ser estudiado dado que es precursor en la región. En este sentido, a la hora de evaluar nuevos Tratados de Libre Comercio entre Estados Unidos y algunos países de la región (como en la actualidad se busca implementar en Colombia y algunos países Centroamericanos), el caso chileno, puede mostrar los beneficios y riesgos que los mismos conllevan.

Estructura de la tesis.

El objetivo del trabajo es analizar cómo impactó el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Chile y Estados Unidos en el desempeño industrial chileno, específicamente en el caso de las PYMEs entre los años 2002 al 2008. De esta forma, se podrá evaluar la evolución de la economía chilena, el comportamiento de su sector exportador y el comercio con Estados Unidos antes y después del TLC.

En el primer capítulo expondré los antecedentes teóricos sobre el comercio internacional. En el mismo detallaré las distintas teorías relacionadas con la integración comercial entre diferentes países, las cuales demostrarán que existe una amplia discusión sobre el beneficio del comercio internacional. A tal fin, analizaré distintas teorías que pretenden describir las leyes que rigen el intercambio internacional. Entre ellas, las explicaciones teóricas expuestas por los economistas Hecksher y Ohlin. Asimismo, se considerará la postura ortodoxa de la “ley de los costos comparativos” como punto de partida para las diferentes críticas que se han elaborado al respecto, como las llamadas

teorías del intercambio desigual, que serán indispensables para darle el contexto teórico necesario a esta tesis.

En el segundo capítulo, evalúo los efectos del TLC entre Chile y EE.UU. mediante un relevamiento de datos sobre la economía chilena que porten indicadores sobre desempeño ex ante y ex post firma del TLC. Entre dichos indicadores destaco evolución del PBI, Deuda Externa, Inflación, tasa de desempleo, exportaciones e importaciones e inversión externa directa. Para la elaboración de gráficos y tablas, utilizo fuentes como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), datos del Banco Central de Chile y ProChile, ente de promoción oficial del comercio exterior.

En el tercer capítulo, analizaré la importancia de los TLC en la estrategia comercial externa de Chile. Para ello, expondré los principios del TLC, su importancia, funcionalidad y objetivos, para luego analizar el TLC entre Chile y EE.UU., específicamente el programa de desgravación arancelaria y sus efectos a nivel de cada uno de los países. Las fuentes estadísticas priorizadas fueron ProChile y datos del Banco Central de Chile.

Por último, el cuarto capítulo explica los efectos del TLC sobre las PYMEs exportadoras chilenas. Para este fin, focalizo el análisis en la evolución de los siguientes indicadores: cantidad de PYMEs chilenas que exportan a EE.UU, exportaciones de PYMEs a EE.UU, número de PYMEs sobre el total de empresas exportadoras a EE.UU, entre otros. La elaboración de gráficos y tablas ayuda al sostener los argumentos y explicaciones sobre cómo se observa una decreciente participación de las PyMEs exportadoras chilenas en el comercio con Estados Unidos durante el período considerado.

I. Marco teórico

En el análisis sobre el comercio internacional, la llamada Ley de los Costos Comparativos ha sido la pieza predominante en la explicación de las relaciones comerciales entre países. Desde David Ricardo, hasta la exposición de Eli Heckscher y Bertil Ohlin, reformulada luego por Paul Samuelson, el principio básico ha quedado intacto¹.

Comenzamos analizando la presentación de David Ricardo² como punto de partida para esta ley tan considerada en el análisis del comercio internacional. Según Ricardo el comercio entre dos países, productores ambos de dos bienes similares, es resultado de que en cada una de las economías los precios de las mercancías producidas relativamente más baratas.

A través de un sencillo ejemplo podemos comprender este mecanismo. Suponemos que se trata de un país A en el cual se producen tela y vino, y un país B al otro lado del océano en el cual también se producen tela y vino. Las proporciones de precios entre los países difieren, es decir que el cociente de los precios de la tela y el vino serán diferentes entre ellos.

Esto significa entonces, que en cada país, una de las mercancías será relativamente más barata. Si cada país exportara su mercancía relativamente más barata e importara la otra, entonces cada uno de ellos terminaría beneficiándose del comercio. Asimismo del comercio, un conjunto de insumos podría ser convertido en más productos sujetos a intercambios.

¹ Oyarzum, J. "Sinopsis de la historia del pensamiento sobre economía internacional" México: Departamento de Economía Aplicada de la FCCEE de la UCM. 1994.

² David, R. Principios de Economía Política y Tributación. Fondo de Cultura Económica. México.

Es muy importante notar que de acuerdo a la teoría Ricardiana, el comercio no depende de los “costos absolutos” sino de “los costos de producción relativos”. En este sentido, aunque un país fuera absolutamente más eficiente en la producción de las dos mercancías, el comercio continuaría siendo ventajoso para ambos. En términos generales, un país se beneficiaría del comercio independientemente de lo atrasado de su tecnología. En tanto pudiera mantener bajos costos relativos de exportación, sus ventajas comparativas perdurarían.

Únicamente bajo condiciones de libertad comercial plena, el intercambio internacional de bienes, será regulado por el principio de las ventajas comparativas o relativas, sin tomar en cuenta las diferencias absolutas en los niveles de eficiencia productiva, y las ganancias que de este resulten serán compartidas entre ambos participantes del comercio.

No queda claro en esta explicación cuál es precisamente el mecanismo que lleva a converger a este resultado, dado que los empresarios buscan permanente el beneficio particular y no el bien de la nación. Pero partamos entonces del modelo considerado por Ricardo para explicar brevemente el criterio utilizado por esta ley.

En la forma original de la Ley de costos comparativos dada por David Ricardo³, existe una variable crítica que es la “teoría cuantitativa del dinero”. Supongamos, para explicar el mecanismo ricardiano, que existe inicialmente una ventaja absoluta en el comercio del país A. Es decir, los precios de ambas mercancías son menores a los del país B. Supongamos también que no existen costos de transacción. Entonces, los empresarios del país A exportarán ambas mercancías. De esta manera, existirá un déficit continuo en la balanza de pagos del país B, que causará según Ricardo, exportaciones de oro desde B hacia A.

³ Op. Cit. Pág. 6

Aquí es donde opera la teoría cuantitativa del dinero. El ingreso de oro en el país A, hará que allí suban los precios, y como contrapartida, el flujo saliente de oro del país B provocará el descenso de precios en este otro.

Los precios en oro de todas las mercancías del país B empezarán a bajar, a diferencia de los precios del país A que comenzarán a elevarse. A medida que unos precios bajen y otros suban, una de las mercancías del país B llegará a ser competitiva con la de A. La mercancía que inicialmente tenía una mayor desventaja, será por supuesto la primera en llegar a un nivel competitivo. Entonces, cada una de las naciones tendrá finalmente una ventaja relativa que permitirá el comercio entre ellas.

Esta es la explicación que Ricardo para justificar el intercambio internacional de bienes. No obstante, la evolución del comercio internacional y la incorporación de los servicios han superado la tesis de Ricardo. Existen derivaciones modernas de esta Ley, principalmente, el modelo Heckscher-Ohlin, que ha prevalecido en las explicaciones del comercio internacional. Realizaremos entonces una sucinta exposición de este⁴.

Esta teoría, también conocida como la “teoría de las proporciones de los factores o factoriales”, considera las diferencias en los recursos de los países como el elemento clave de la explicación, argumentando que se deben tener en cuenta otros factores además del trabajo únicamente como lo ha hecho Ricardo. Más aún, considera las diferencias en las dotaciones de recursos como la única y exclusiva fuente del comercio⁵.

Este modelo supone que cada economía produce dos bienes, y que la producción de cada bien, requiere de dos factores de producción: trabajo y tierra. Existe además, una sola forma de producir cada bien, es decir que la tecnología de producción es de coeficientes fijos. Uno de los dos bienes que produce cada país es considerado trabajo-intensivo, y el

⁴ Findlay, R. “Los determinantes de la especialización internacional”. En R. Villarreal, comp.. Economía Internacional. FCE, Tomo I.

⁵ Findlay, R.. *op.cit*